

# 好調日本テレホンに追隨する動きも 新たな収益源「中古携帯」に注目

販売代理店として初めて日本テレホンが始めた中古携帯買い取り・販売サービス「エコたん」。新品同様の携帯電話を安く入手できるとあって不況の今、注目を集めている。

文 村上麻里子(本誌)



執行役員  
営業統括本部  
ショップ統括部長  
岡田俊哉氏

中堅販売代理店の日本テレホンは昨年10月下旬、代理店として初めて中古携帯電話の買い取りおよび販売サービス「ecoたん(エコたん)」を開始した。

解約や機種変更で使わなくなった端末を買い取り、自社のクリーニングセンターで滅菌処理やデータ消去をした後、再利用できるものは店頭専用コーナーで販売し、できないものは資源リサイクルに回す。買い取り・販売とも数千円～とリーズナブルな価格設定になっている(図表)。

同社が関東と関西で運営する併

売店「e-BoooM(イーブーム)」計22店舗のうち、当初は買い取り13店舗、中古販売4店舗でスタートしたが、手応えがあったため、予定を前倒しして12月末から全店舗で買い取りと販売を始めた。これまでに約500台を買い取り、その約半分を販売したという。

## 不況が追い風に

資源リサイクルの観点から、通信事業者はキャリアショップや量販店の店頭で古い端末の回収を進めている。しかし、使わなくなった携帯電話を画像やメールの保存ツール、目覚まし時計の代わりなどとして手元に残している人は多く、リサイクル率は年々減少しているのが実状だ(囲み)。

このため当初、「買い取りに持ち込まれる台数は少ないのではないかと考えていた」と日本テレホン営業統括本部ショップ統括部長の岡田俊哉執行役員は語る。

ところが店頭でサービス概要を知った人が後日、自宅に保管していた端末を売るために再度来店するなど、予想以上の反応があった。さらに新聞やテレビでも紹介されたことで、認知度が高まり、買い取り台数

は増えていった。

冬商戦が始まった12月中旬以降は、新しい機種を購入する資金の一部に充当するために、現在使用している機種を買い取りに出す人も出てきた。その場合、割賦の残債から買い取り価格を引いた差額が1万円以下ならそのまま新しい機種への買い替えに踏み切るが、1万円以上なら期間を置いて残債を減らし、再度、買い取りに出す。自動車の下取りと同じような感覚でエコたんを利用する「経済観念の発達した」人が少なくないという。

新販売方式が始まってから、客足はキャリアショップに流れており、併売店は苦戦している。イーブームでも販売台数が落ち込んでいたが、昨年12月以降は復調傾向にある。それに一役買っているのがエコたんで、現在使っている端末を買い取りに出し、新規または機種変更で新しい端末を購入するユーザーが出てきたことで、買い替えサイクルの短縮化やMNPの活性化にもつながっている。

日本テレホンでは通常の買い取り価格に最大5000円を上乗せするキャ

図表 「エコたん」事業概要図

